

## [ Firenze ] "Banca del territorio, quali opportunità dalla crisi?" Dal convegno di Cabel Holding un nuovo modo di fare banca

domenica 06.04.2014

Il sistema bancario italiano conta a oggi più di 700 banche (sedi legali): il numero più alto in Europa. Le banche del territorio ne rappresentano un segmento



importante e la Cabel ha proposto venerdì 4 aprile a Firenze un convegno che ha registrato duecento presenze tra rappresentanti di banche, enti e professionisti

del settore.

Un convegno di alto profilo per la qualità dei relatori e dei contenuti esposti, nel quale sono stati affrontati a trecentosessanta gradi i temi delle criticità bancarie e delle possibilità e strategie di ripresa dalla crisi, soprattutto in relazione alle banche del territorio. Perché se la previsione è che delle 40 più grandi banche, ne rimarranno solo 10, e tenendo conto che i prodotti e i processi sono tutti imitabili, quel che farà la differenza, la vera leva saranno la relazione e i rapporti con i clienti: l'aspetto umano come rinascimento della banca.

E quali le ricette? Partendo dal concetto che non si può andare avanti guardandolo lo specchio retrovisore e che il futuro non si aspetta, ma si costruisce insieme, gli interventi sono stati tutti volti a sottolineare che contro la crisi bisogna puntare sui punti di forza della banca del territorio e riacquistare la fiducia delle persone.

Perché la banca è anche un sogno, perlomeno il luogo deputato a soddisfarlo: dal mutuo per la casa, allo sviluppo dell'attività, al risparmio per i figli.

Francesco Bosio, presidente della Cabel, aprendo il convegno ha sottolineato proprio l'importanza della cultura di relazione, di una banca più vicina alle persone per uscire dalla crisi: "Anche Cabel, che è a un punto di svolta come le banche, attraverso i suoi servizi ha realizzato un metodo, un processo, ha applicato una filosofia, una nuova proposta di fare

banca." Perché solo applicando i principi dell'etica, opponendosi ai conflitti d'interesse, stando nel territorio con sempre maggiore efficienza e qualità, facendo squadra, valorizzando il rapporto umano coadiuvandolo a quello tecnologico, si possono ottenere quei risultati che porteranno le banche del territorio ad essere vincenti rispetto alla crisi. Chi aspetta solamente che la crisi passi, non ce la farà.

Anche per gli altri relatori, coordinati da F. Locatelli, direttore della rivista Firstonline, a cominciare da R. Ruozi, docente della Bocconi ed esperto di banche, che ha trattato del mercato unico bancario e L. Furore fondatore della società di analisi IC Satellite, la soluzione della crisi passa attraverso una riacquisizione della fiducia delle persone nei confronti del mondo bancario. E in questo le banche del territorio, da sempre caratterizzate per la vicinanza ai problemi del loro ambito territoriale e dei loro clienti in questo sono avvantaggiate.

Certo, è stato sottolineato, la fiducia passa necessariamente attraverso alla maggiore efficienza. Le banche di dimensione contenuta, Ruozi prevede, e le banche di credito cooperativo stesse, verranno accorpate senza tuttavia snaturare le loro radici storiche. "Nella lotta competitiva, il plus sarà il modo in cui la banca del territorio si posizionerà nei mercati: caratteristiche del rapporto con i clienti, qualità dei prodotti e servizi, preparazione del personale, l'efficienza in generale. Il rapporto con la gente, tipico della banca locale sarà l'elemento vincente, così come la fidejizzazione con la clientela, spesso anche socia". Il futuro del risparmio si gioca anche attraverso gli sportelli, dove si potrà fare la consulenza, di cui ci sarà sempre più bisogno, coadiuvati dai complementari sportelli on line.

Il messaggio finale lanciato da Ruozi alle banche del territorio presenti al convegno è stato ottimista, ma prudente, auspicando di riuscire a gestire e organizzare le risorse nel migliore dei modi, perché vincere la sfida non sarà facile.

domenica 06.04.2014

L.Furore, ha introdotto il concetto delle Bad Bank, una struttura, una parte di attivo staccato in sofferenza dalla banca, con vita propria per ragioni strategiche e di processo, con una nota positiva, citando una ripresa del tessuto industriale e riportando che stanno arrivando molti capitali in Italia: gli impieghi sono ancora in contrazione, ma si intravede la ripresa. Dal 2007 le sofferenze sono cresciute di 2,7 per cento, colpendo l'intero sistema bancario, ma risparmiando molte banche del territorio grazie al loro cuscino patrimoniale.

C. Patalano, dell'omonimo studio, ha esposto del governo dei rischi, delle novità normative su rischi e controlli; per lui il grande tema è la gestione delle sofferenze e dei meccanismi di intervento. Anch'egli ha rilevato che la cooperazione tra le banche locali sarà l'arma vincente; le banche del territorio, ha detto, sono un grande network con vantaggi e privilegi sia per la loro conoscenza e cultura del territorio sia per il rapporto diretto e la conoscenza dei clienti: solo così sarà possibile gestire la crisi. L'attenzione sotto il profilo strategico e organizzativo sono per lui fondamentali, anche perché la complessità dell'azienda bancaria è enormemente cresciuta tanto da richiedere un nuovo presidio normativo, che gioca sulla qualità del management e dell'organizzazione.

R. Corsini e F. Giuliani, rispettivamente direttore e amministratore delegato della Cabel, hanno esposto del ruolo della tecnologia nelle banche, il tema della multicanalità e della sicurezza dei servizi, ricordando che il mercato della banca del territorio è molto importante anche per una politica della reinclusione finanziaria.

La macchina operativa della banca del territorio deve essere supportata e migliorata per assecondare anche nuovi obiettivi di business, con servizi in outsourcer anche attraverso nuove figure professionali, per anticipare le esigenze della banca. Citano offerta multipla e integrata di servizi per realizzare efficienza sul governo dei costi o più in generale elevata produttività, fattore essenziale di sopravvivenza e

sviluppo:

dalla sicurezza del sistema al rinnovamento del parco applicativo, ai nuovi scenari dell'architettura informatica al servizio del business, sino alla dematerializzazione.

La tavola rotonda ha visto gli interventi di R. Calzini, B. Chiecchio, rispettivamente direttore generale della Banca Popolare di Cortona e della Banca AGCI, e di V. Formisano vicepresidente della Banca Popolare del Cassinate, nonché docente universitario a Cassino, che hanno condiviso, portando ciascuno la propria case history, l'intelligente diversità nel panorama bancario delle banche del territorio, ovvero il comportamento responsabile innanzitutto: testimonianze che hanno lanciato dei segnali positivi per un nuovo modo di fare banca, dove la persona e l'outsourcer complementari diventano forza e motore della banca del territorio oltre la crisi.

Fonte: Ufficio Comunicazione Banca di Cambiano

[Tutte le notizie di Firenze << Indietro](#)

domenica 06.04.2014

Il sistema bancario italiano conta a oggi più di 700 banche, il numero più alto in Europa. Le banche del territorio ne rappresentano un segmento importante e la Cabel, holding toscana di servizi alle banche, ha proposto ieri a Firenze un convegno molto affollato di rappresentanti di banche, enti e professionisti del settore, nel quale sono stati affrontati a trecentosessanta gradi i temi delle criticità bancarie e delle possibilità e strategie di ripresa dalla crisi, soprattutto in relazione alle banche del territorio. Perché se la previsione è che delle 40 più grandi banche, ne rimarranno solo 10, e tenendo conto che i prodotti e i processi sono tutti imitabili, quel che farà la differenza, la vera leva del futuro, sarà la relazione e i rapporti con i clienti: l'aspetto umano come rinascimento della banca.

Quali le ricette? Partendo dal concetto che non si può andare avanti guardandolo lo specchietto retrovisore e che il futuro non si aspetta, ma si costruisce insieme, gli interventi sono stati tutti volti a sottolineare che contro la crisi bisogna puntare sui punti di forza della banca del territorio e riacquistare la fiducia delle persone.

Perché la banca è anche un sogno, perlomeno il luogo deputato a soddisfarlo: dal mutuo per la casa, allo sviluppo dell'attività, al risparmio per i figli.

Francesco Bosio, presidente della Cabel, aprendo il convegno ha sottolineato proprio l'importanza della cultura di relazione, di una banca più vicina alle persone per uscire dalla crisi: "Anche Cabel, che è a un punto di svolta come le banche, attraverso i suoi servizi ha realizzato un metodo, un processo, ha applicato una filosofia, una nuova proposta di fare banca." Perché solo applicando i principi dell'etica, opponendosi ai conflitti d'interesse, stando nel territorio con sempre maggiore efficienza e qualità, facendo squadra, valorizzando il rapporto umano coadiuvandolo a quello tecnologico, si possono ottenere quei risultati che porteranno le banche del territorio ad essere vincenti rispetto alla crisi. Chi aspetta solamente che la crisi passi, non ce la farà.

Anche per gli altri relatori, coordinati dal direttore di FIRSTonline Franco Locatelli, a cominciare da Roberto Ruozi, ex rettore della Bocconi ed grande esperto di banche, che ha trattato del mercato unico bancario e L.Furore fondatore della società di analisi IC Satellite, la soluzione della crisi passa attraverso una riacquisizione della fiducia delle persone nei confronti del mondo bancario. E in questo le banche del territorio, da sempre caratterizzate per la vicinanza ai problemi del loro ambito territoriale e dei loro clienti in questo sono avvantaggiate.

Certo, è stato sottolineato, la fiducia passa necessariamente attraverso alla maggiore efficienza. Le banche di dimensione contenuta, come ha ricordato Ruozi, e le banche di credito cooperativo stesse, verranno accorpate senza tuttavia snaturare le loro radici storiche. "Nella lotta competitiva, il plus sarà il modo in cui la banca del territorio si posizionerà nei mercati: caratteristiche del rapporto con i clienti, qualità dei prodotti e servizi, preparazione del personale, l'efficienza in generale. Il rapporto con la gente, tipico della banca locale sarà l'elemento vincente, così come la fidelizzazione con la clientela, spesso anche socia". Il futuro del risparmio si gioca anche attraverso gli sportelli, dove si potrà fare la consulenza, di cui ci sarà sempre più bisogno, coadiuvati dai complementari sportelli on line.

Il messaggio finale lanciato da Ruozi alle banche del territorio presenti al convegno è stato ottimista, ma prudente, auspicando di riuscire a gestire e organizzare le risorse nel migliore dei modi, perché vincere la sfida non sarà facile.

Luigi Furore ha affrontato l'opzione della Bad Bank, una struttura, una parte di attivo in sofferenza staccato dalla banca, con vita propria per ragioni strategiche e di processo, con una nota positiva, citando una ripresa del tessuto industriale e riportando che stanno arrivando molti capitali in Italia: gli impieghi sono ancora in contrazione, ma si intravede la ripresa. Dal 2007 le sofferenze sono

creciute di 2,7 per cento, colpendo l'intero sistema bancario, ma risparmiando molte banche del territorio grazie al loro cuscino patrimoniale.

Patalano, dell'omonimo studio, ha esposto del governo dei rischi, delle novità normative su rischi e controlli; per lui il grande tema è la gestione delle sofferenze e dei meccanismi di intervento. Anche Patalano ha rilevato che la cooperazione tra le banche locali sarà l'arma vincente; le banche del territorio, ha detto, sono un grande network con vantaggi e privilegi sia per la loro conoscenza e cultura del territorio sia per il rapporto diretto e la conoscenza dei clienti: solo così sarà possibile gestire la crisi. L'attenzione sotto il profilo strategico e organizzativo sono per lui fondamentali, anche perché la complessità dell'azienda bancaria è enormemente cresciuta tanto da richiedere un nuovo presidio normativo, che gioca sulla qualità del management e dell'organizzazione. La novità introdotta dalla stessa cultura della Vigilanza di Bankitalia non è più la fuga dal rischio ma la gestione del rischio.

Daniele Corsini e Fabio Giuliani, rispettivamente amministratore delegato di Cabel Holding e di Cabel Industry, hanno approfondito il ruolo della tecnologia nelle banche, il tema della multicanalità e della sicurezza dei servizi, ricordando che il mercato della banca del territorio è molto importante anche per una politica della reinclusione finanziaria.

La macchina operativa della banca del territorio deve essere supportata e migliorata per assecondare anche nuovi obiettivi di business, con servizi in outsourcing anche attraverso nuove figure professionali, per anticipare le esigenze della banca, con l'offerta multipla e integrata di servizi per realizzare efficienza sul governo dei costi e più in generale elevata produttività, fattore essenziale di sopravvivenza e sviluppo: dalla sicurezza del sistema al rinnovamento del parco applicativo, ai nuovi scenari dell'architettura informatica al servizio del business, sino alla dematerializzazione.

La tavola rotonda ha visto gli interventi di R. Calzini, B. Chiecchio, rispettivamente direttore generale della Banca Popolare di Cortona e della Banca AGCI, e di V. Formisano vicepresidente della Banca Popolare del Cassinate, nonché docente universitario a Cassino, che hanno condiviso, portando ciascuno la propria case history, l'intelligente diversità nel panorama bancario delle banche del territorio, ovvero il comportamento responsabile innanzitutto: testimonianze che hanno lanciato dei segnali positivi per un nuovo modo di fare banca, dove la persona e l'outsourcing complementari diventano forza e motore della banca del territorio oltre la crisi.

lunedì 07.04.2014

Dal convegno di ieri a Firenze, organizzato da Cabel Holding, un nuovo modo di fare banca sistema bancario italiano conta a oggi più di 700 banche (sedi



legali): il numero più alto in Europa. Le banche del territorio ne rappresentano un segmento importante e la Cabel ha proposto ieri a Firenze un convegno che ha

registrato duecento presenze tra rappresentanti di banche, enti e professionisti del settore.

Un convegno di alto profilo per la qualità dei relatori e dei contenuti esposti, nel quale sono stati affrontati a trecentosessanta gradi i temi delle criticità bancarie e delle possibilità e strategie di ripresa dalla crisi, soprattutto in relazione alle banche del territorio. Perché se la previsione è che delle 40 più grandi banche, ne rimarranno solo 10, e tenendo conto che i prodotti e i processi sono tutti imitabili, quel che farà la differenza, la vera leva saranno la relazione e i rapporti con i clienti: l'aspetto umano come rinascimento della banca.

E quali le ricette? Partendo dal concetto che non si può andare avanti guardandolo lo specchio retrovisore e che il futuro non si aspetta, ma si costruisce insieme, gli interventi sono stati tutti volti a sottolineare che contro la crisi bisogna puntare sui punti di forza della banca del territorio e riacquistare la fiducia delle persone.

Perché la banca è anche un sogno, perlomeno il luogo deputato a soddisfarlo: dal mutuo per la casa, allo sviluppo dell'attività, al risparmio per i figli.

Francesco Bosio, presidente della Cabel, aprendo il convegno ha sottolineato proprio l'importanza della cultura di relazione, di una banca più vicina alle persone per uscire dalla crisi: "Anche Cabel, che è a un punto di svolta come le banche, attraverso i suoi servizi ha realizzato un metodo, un processo, ha

applicato una filosofia, una nuova proposta di fare banca." Perché solo applicando i principi dell'etica, opponendosi ai conflitti d'interesse, stando nel territorio con sempre maggiore efficienza e qualità, facendo squadra, valorizzando il rapporto umano coadiuvandolo a quello tecnologico, si possono ottenere quei risultati che porteranno le banche del territorio ad essere vincenti rispetto alla crisi. Chi aspetta solamente che la crisi passi, non ce la farà.

Anche per gli altri relatori, coordinati da F. Locatelli, direttore della rivista Firstonline, a cominciare da R. Ruozi, docente della Bocconi ed esperto di banche, che ha trattato del mercato unico bancario e L. Furore fondatore della società di analisi IC Satellite, la soluzione della crisi passa attraverso una riacquisizione della fiducia delle persone nei confronti del mondo bancario. E in questo le banche del territorio, da sempre caratterizzate per la vicinanza ai problemi del loro ambito territoriale e dei loro clienti in questo sono avvantaggiate.

Certo, è stato sottolineato, la fiducia passa necessariamente attraverso alla maggiore efficienza. Le banche di dimensione contenuta, Ruozi prevede, e le banche di credito cooperativo stesse, verranno accorpate senza tuttavia snaturare le loro radici storiche. "Nella lotta competitiva, il plus sarà il modo in cui la banca del territorio si posizionerà nei mercati: caratteristiche del rapporto con i clienti, qualità dei prodotti e servizi, preparazione del personale, l'efficienza in generale. Il rapporto con la gente, tipico della banca locale sarà l'elemento vincente, così come la fidelizzazione con la clientela, spesso anche socia". Il futuro del risparmio si gioca anche attraverso gli sportelli, dove si potrà fare la consulenza, di cui ci sarà sempre più bisogno, coadiuvati dai complementari sportelli on line.

Il messaggio finale lanciato da Ruozi alle banche del territorio presenti al convegno è stato ottimista, ma prudente, auspicando di riuscire a gestire e organizzare le risorse nel migliore dei modi, perché vincere la sfida non sarà facile.

L. Furore, ha introdotto il concetto delle Bad Bank, una struttura, una parte di attivo staccato in sofferenza dalla banca, con vita propria per ragioni strategiche e di processo, con una nota positiva, citando una ripresa del tessuto industriale e riportando che stanno arrivando molti capitali in Italia: gli impieghi sono ancora in contrazione, ma si intravede la ripresa. Dal 2007 le sofferenze sono cresciute di 2,7 per cento, colpendo l'intero sistema bancario, ma risparmiando molte banche del territorio grazie al loro cuscino patrimoniale.

C. Patalano, dell'omonimo studio, ha esposto del governo dei rischi, delle novità normative su rischi e controlli; per lui il grande tema è la gestione delle sofferenze e dei meccanismi di intervento. Anch'egli ha rilevato che la cooperazione tra le banche locali sarà l'arma vincente; le banche del territorio, ha detto, sono un grande network con vantaggi e privilegi sia per la loro conoscenza e cultura del territorio sia per il rapporto diretto e la conoscenza dei clienti: solo così sarà possibile gestire la crisi. L'attenzione sotto il profilo strategico e organizzativo sono per lui fondamentali, anche perché la complessità dell'azienda bancaria è enormemente cresciuta tanto da richiedere un nuovo presidio normativo, che gioca sulla qualità del management e dell'organizzazione.

R. Corsini e F. Giuliani, rispettivamente direttore e amministratore delegato della Cabel, hanno esposto del ruolo della tecnologia nelle banche, il tema della multicanalità e della sicurezza dei servizi, ricordando che il mercato della banca del territorio è molto importante anche per una politica della reinclusione finanziaria.

La macchina operativa della banca del territorio deve essere supportata e migliorata per assecondare anche nuovi obiettivi di business, con servizi in outsourcing anche attraverso nuove figure professionali, per anticipare le esigenze della banca. Citano offerta multipla e integrata di servizi per realizzare efficienza sul governo dei costi o più in generale elevata

produttività, fattore essenziale di sopravvivenza e sviluppo:

dalla sicurezza del sistema al rinnovamento del parco applicativo, ai nuovi scenari dell'architettura informatica al servizio del business, sino alla dematerializzazione.

La tavola rotonda ha visto gli interventi di R. Calzini, B. Chiecchio, rispettivamente direttore generale della Banca Popolare di Cortona e della Banca AGCI, e di V. Formisano vicepresidente della Banca Popolare del Cassinate, nonché docente universitario a Cassino, che hanno condiviso, portando ciascuno la propria case history, l'intelligente diversità nel panorama bancario delle banche del territorio, ovvero il comportamento responsabile innanzitutto: testimonianze che hanno lanciato dei segnali positivi per un nuovo modo di fare banca, dove la persona e l'outsourcer complementari diventano forza e motore della banca del territorio oltre la crisi.

Redazione Nove da Firenze